

VECTEUR vous propose ce carnet de bord qui vous permettra de préciser et de formaliser votre projet,

Ce dossier doit être compris comme un **guide, un outil d'aide** à la réflexion et à la préparation de votre projet. Il est à la fois :

- **un moyen** d'en cerner tous les éléments de réalisation et de tester sa validité,
- **un support** qui vous sera utile dans le cadre de vos relations avec vos partenaires, qu'il s'agisse d'associés, d'actionnaires, ou bien d'établissements bancaires ou d'organismes financiers.
- **un appui pédagogique** qui vous permettra de suivre en temps réel l'acquisition de vos connaissances
- **un outil indispensable pour votre conseiller à la bonne réalisation et à l'adaptation de votre accompagnement-formation**, de manière personnalisée et sur des éléments factuels

Comment utiliser ce carnet de bord ?

Remplissez ce que vous pouvez pour votre premier rendez-vous, puis conservez **des versions successives** au fur et à mesure de son évolution pour bien appréhender **l'évolution** de votre projet !

Les **sections vides** sont destinées à recevoir vos réponses, **au fur et à mesure de l'avancement de votre projet et de vos entretiens avec votre formateur.**

Ce document ne constitue cependant pas un cadre rigide, et, bien entendu, vous l'adapterez à votre projet personnel.

Mes coordonnées et ma situation actuelle

Prénom NOM :

Adresse :

Code Postal :

Ville :

Téléphone :

Courriel :

Date de naissance :

Nationalité :

Situation familiale :

- Célibataire
- Marié/pacsé
- Autre

Statut actuel :

- Salarié
- Etudiant
- Retraité
- Demandeur d'emploi
- Autre

Situation indemnitaires :

- ARE
- CSP
- RSA ou ASS
- AAH
- Autre
- Non indemnisé

Pensez-vous être en situation de handicap :

- Oui, et je bénéficie d'un titre administratif le reconnaissant
- Oui, mais sans titre
- Non

Mon Projet de création

Mon projet en quelques mots (essayer de définir de la manière la plus précise possible les biens ou services que vous allez proposer)

Mon parcours personnel :

LES METIERS EXERCES	COMBIEN DE TEMPS	CE QU'A PU M'APPORTER CES EXPERIENCES DANS LE CADRE DE MON NOUVEAU PROJET D'ENTREPRISE

Mes diplômes et formations (Joindre un CV à jour)

Mes motivations à créer l'entreprise

Mes soutiens familiaux et amicaux

Je vais exercer mon activité :

- A partir mon domicile
- Dans un local dédié
- Dans un bureau ou une salle louée ponctuellement
- Sur chantiers / en clientèle

Y'a-t'il une réglementation particulière pour l'exercice de mon activité ?

Exemple : profession réglementée, détention d'un diplôme ou d'un examen, normes d'hygiène ou de sécurité, etc.

1. Mon étude de marché

Ma clientèle

Quelle clientèle je vise ? Que pensent mes futurs clients de mon projet ? Est-ce que je connais bien cette clientèle ?

Quels sont les besoins de cette clientèle ?

S'agit-il d'une clientèle locale ? régionale ? nationale ? internationale ?

Quels moyens de communication vais-je utiliser pour contacter ces clients potentiels ?

Ma concurrence

Quels sont mes concurrents directs ? Indirects ?

Etablir une liste de concurrents avec leur offre (catalogue, rencontre directe)

Comment fonctionnent-ils (qui sont leurs clients, ont-ils des salariés, comment vendent-ils, etc

En quoi puis-je me différencier d'eux ?

Mes fournisseurs

Qui sont mes principaux fournisseurs, et pourquoi je les ai choisis :

Un contact a-t-il été établi ?

Quels tarifs pratiquent-ils ?

Lieu d'implantation

Vais-je avoir besoin d'un local ?

Quelles sont les pistes pour trouver l'endroit idéal ?

Mes point forts / Mes points faibles

Forces : Quels sont mes points forts, mes qualités ?	Faiblesses : Quels sont mes points faibles, les choses à améliorer ?
Opportunités : Quelles sont les opportunités concrètes que je pourrai saisir ?	Menaces : Quels sont les points de vigilances à surveiller ?

2. STRATEGIE MARKETING ET MOYENS COMMERCIAUX

Mon identité professionnelle (nom de l'entreprise, page web, logo)

Ai-je choisi un nom pour ma future entreprise ?

Ai-je déjà un logo, une page web ?

Quelle image je souhaite donner ?

Mes supports de communication

Par quels moyens je vais me faire connaître ? (local, flyers, page web, etc...)

Pour le démarrage, quelle action particulière je vais mener pour me faire connaître ?

3. MON STATUT JURIDIQUE et FISCAL

Cette partie est à remplir si vous avez déjà des idées précises.

Dans tous les cas, le statut juridique et ces incidences sociales et fiscales seront étudiées avec votre formateur.

Forme juridique choisie

Avez-vous déjà une idée de la forme juridique de votre future entreprise ? Si oui, laquelle et pourquoi ?

Régime fiscal

Mon futur régime social – quel régime, quels avantages recherchés

7. Le chiffrage de mon projet : Préparation de mon budget prévisionnel

Mes besoins de démarrage

Il s'agit ici de chiffrer dans un premier temps vos besoins pour démarrer votre activité. Listez chaque élément dont vous avez besoin et le budget pour son achat :

Nature du besoin :	Montant TTC
Frais de lancement <ul style="list-style-type: none"> - frais de création/constitution - frais de notaire/avocat - logiciels - formations - autre 	
Frais de communication <ul style="list-style-type: none"> - publicité - site web - enseigne 	
Frais d'entrée dans un local <ul style="list-style-type: none"> - pas de porte/FDC/droit au bail - frais d'agence - caution / dépôt de garantie - 	
Travaux, aménagements	
Matériel technique Matériel informatique et bureautique Autre	
Véhicule de travail	
Stock de marchandises, produits, matières premières	
Trésorerie de démarrage	
Total	

Mes ressources pour démarrer

L'apport personnel :

Quel est le montant de l'apport personnel que je peux mobiliser ?

Les apports de mes proches :

Est-ce que certains de mes proches peuvent m'aider financièrement dans ce projet ?

La recherche de financements :

Est-ce que je dois mobiliser des fonds complémentaires pour pouvoir créer mon activité ? (prêts, subventions, aides spécifiques, etc.)

Si oui, combien ?

Mes besoins de fonctionnement

Notez ci-dessous tous les frais fixes que vous aurez à payer chaque mois pour exercer votre activité

Dénomination	Montant TTC
Petit matériel à renouveler	
Matériel bureautique / fournitures administratives	
loyer, emplacement (et charges locatives)	
sous traitance diverses (nettoyage, informatique)	
énergie (électricité, gaz)	
assurances	
carburant / déplacements	
Missions, réceptions	
téléphone, internet	
communication	

autres abonnements	
comptable, avocats	
frais bancaires, terminal de paiement	
impôts, taxes, CFE	
Total	

Mon objectif de rémunération mensuel minimal : _____

Mes Tarifs, mon objectif de chiffre d'affaires

- Vente de marchandises :

- panier moyen / tarif unitaire des produits vendus
- quantité moyenne vendue par jour/mois/semaine (barrez la mention inutile) :

- Prestation de services :

- facturation moyenne des services (à décomposer s'il y a plusieurs services)
 - service 1 : nature : _____, prix = _____ €
 - service 2 : nature : _____, prix = _____ €
 - etc.
- rythme moyen de réalisation (jour/mois/semaine (barrez la mention inutile))

Tableau récapitulatif, selon la nature de l'activité :

Dénomination	Quantité jour/semaine/mois	prix facturé

Ma marge commerciale

Vente de marchandise : coefficient moyen de multiplication entre l'achat et la revente : _____

- **Prestation de service** : cout ou % moyen de consommation de produits et matières premières pour une prestation donnée : _____

8. Mes attentes

Mes besoins prioritaires d'accompagnement

Mes appréhensions, mes envies

9. Ma grille d'autoévaluation

La grille proposée ci-dessous vous permet de réaliser, d'abord en amont puis à l'issue de votre période d'accompagnement, votre propre évaluation (mettre une croix dans la case concernée). Vous pouvez la partager avec votre conseiller formateur, qui dispose du même outil pour établir votre plan d'accompagnement personnalisé et suivre la progression de votre temps de formation.

EVALUATION DU PROJET D'ENTREPRISE		Non acquis	En cours	Acquis
1.	Adéquation Profil Candidat Projet			
1.1	Formations			
1.2	Expériences professionnelles			
1.3	Expériences extra-professionnelles			
2.	Le Projet			
2.1	Historique et motivations du projet			
2.2	Description du projet			
2.3	Etat d'avancement du projet			
2.4	Objectifs poursuivis			
3.	Le produit, le marché			
3.1	Description du produit ou du service			
3.2	Etat actuel de la demande			
3.3	Etat actuel de l'offre			
3.4	Environnement professionnel et extra professionnel			
3.5	Emplacement			
3.6	Stratégie globale de démarrage			
3.7	Politique commerciale			
4.	Eléments d'exploitation et moyens de production			
4.1	Part de marché visée			
4.2	Calcul du CA prévisionnel de 1ère année			
4.3	Moyens de production corporels			
4.4	Moyens de production incorporels			
4.5	Moyens humains			
4.6	Fournisseurs			
4.7	Sous-traitants			
5.	Le dossier financier			
5.1	Compte de résultat prévisionnel			
5.2	Besoin en fonds de roulement			
5.3	Plan de financement initial			
5.4	Plan de trésorerie			
5.5	TVA			
5.6	Calcul du point mort			
M.	Evaluation globale aptitudes et projet			